

Philippe Y. - Né le 09/05/1964
44840 Les Sorinieres
27 ans d'expérience
Réf : 1110242000

Commercial terrain

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

2000 à 2003 ESC du CNAM (ICSV)
Diplôme national de niveau 2 (MASTER) - spécialité Marketing /Vente
CNAM, NANTES (Pays de la Loire)

Expériences professionnelles

10/2010 à ce jour

Technico Commercial (région Ouest) PBM (MATERIAUX DE CONSTRUCTION), PONT AUDEMER □ Vendre les produits à négociants en matériaux et à des entreprises de bâtiment □ S'occuper de la prescription des produits auprès des architectes et CMISTES □ Solliciter de nouveaux clients et conclure des accords de vente Réalisations Réalisation de rentabilité. AUGMENTATION du CA sur l'année 2010/2011 :+13,5%

03/2009 à 09/2010

Technico Commercial (région ouest) DEKO COFFRAGES (matériel de coffrage), CHOMERAC (RHONE ALPES) □ Vendre et louer du matériel de coffrage à des entreprises spécialisées en construction et des négociants en matériel de BTP □ Former les entreprises par des démonstrations des produits □ Conclure les ententes de vente ou de location des produits et solliciter de nouveaux clients et récupérer les paiements. Réalisations Réalisation de rentabilité. Développement du réseau des négociants et du CA location (+30% sur 2009/2010)

09/2007 à 03/2009

Technico Commercial (région ouest) FABEMI (Matériaux de construction), DONZERE (Rhône Alpe) □ Établir des réseaux de distribution pour les produits et les services □ Donner des renseignements et des conseils sur les matériaux et les nouveautés □ Accroître la part de marché des fabricants représentés Réalisations Réalisation de gestion. Croissance du CA+15% sur l'année 2008 et 2009

06/2006 à 09/2007

Technico Commercial et Directeur régional des ventes (région ouest) BOUYER LEROUX (matériaux de construction), LA SEGUINIÈRE (Pays de la Loire) □ Vendre les divers produits à des négociants en matériaux de construction □ Solliciter de nouveaux clients et conclure les accords de vente □ Suivi de la prescription auprès des architectes, bureaux d'étude et CMISTES DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES (juin 2006- Mars2007) □ Établir des réseaux de distribution et conclure les accords régionaux et nationaux □ Effectuer des études de marché et analyser leurs résultats □ Diriger et évaluer les stratégies de commercialisation des commerciaux,

10/1998 à 12/2005

Technico Commercial et Chef des ventes régional (région ouest) EUROJAUGE - Chauffage et accessoires, matériel de mesure, OSTWALD (Pays de la Loire) □ Vendre des produits à des négociants, et entreprises de génie climatique □ Faire la promotion des produits et services et mettre en place des programmes de vente □ Solliciter de nouveaux clients et assurer un suivi auprès de la clientèle Chef des Vente régional (février 2004-décembre 2005) □ Établir des réseaux de distribution et conclure des accords nationaux □ Effectuer des études de marché et analyser leurs résultats □ Diriger et évaluer les stratégies de commercialisation des

commerciaux Réalisations Réalisation de gestion. CA 1998: 500 000 €: CA 2005 : 900 000 € 09/1994 à 10/1998
TECHNICO COMMERCIAL (région ouest) SAUERMAN DUNGS (accessoires de chauffage gaz et fioul),
CROISSY BEAUBOURG (Ile de France) □ Développer les ventes de matériel technique, des services à des
distributeurs de matériel de chauffage, des chauffagistes □ Évaluer les besoins et ressources des clients □
Présenter les produits et donner des conseils sur l'utilisation Réalisations Réalisation de gestion. CA 1994: 100
000€ ; CA 1998: 800 000€ 10/1991 à 08/1994 Technico Commercial (région ouest) GAZ INDUSTRIE (matériel
de chauffage, MIRIBEL (Rhône Alpe) 09/1990 à 09/1991 Technico commercial FRECLIM (Matériel de
chauffage), NANTES (Pays de la Loire) 1984 à 1990 Technico Commercial TNE/SERTEE (chauffage), VANNES
(BRETAGNE) Résumé de carrière 10/2010 à ce jour d'expérience en tant que technico commercial : PBM 15
mois d'expérience en tant que technico commercial et directeur régional des ventes : DEKO COFFRAGES 18
mois d'expérience en tant que technico commercial : FABEMI 18 mois d'expérience en tant que technico
commercial: BOUYER LEROUX 49 mois d'expérience en tant que technico commercial : SAUERMAN DUNG
86 mois d'expérience en tant que technico commercial et chef des ventes régional: EUROJAUGE

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

□ Conclure des négociations de vente
□ Présenter et vendre des produits techniques et donner des conseils sur l'utilisation
□ Solliciter de nouveaux clients
□ Vendre des produits à des négociants ou à des entreprises

Compétences techniques

□ Analyse de marché
□ Développement des affaires
□ Réseaux de distribution
□ Stratégies de commercialisation (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Tennis de table